

SCANIA

REI DA ESTRADA



NOSSA EXCELÊNCIA AO SEU DISPOR

SCANIA ASSISTANCE COMPLETA 20 ANOS COM A CERTEZA
DE ESTAR CADA VEZ MAIS PERTO DE SEUS CLIENTES



COMEMORAÇÃO
VIAÇÃO COMETA: 70
ANOS DE ESTRADA

pág. 20



CAMINHOS
SCANIA
ROTA OESTE DE
CARA NOVA

pág. 28

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 170

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

8 Destaque

Scania Assistance completa 20 anos e a Rei da Estrada celebra a data com reportagem especial que apresenta os bastidores do atendimento ao cliente

16 Paixão Scania

A história de Anderson Ramos e da primeira réplica Scania rádio monitorada na escala 1:14

18 Off Road

O talento que virou o jogo: V8 é consagrado nas operações da Zaqueu Transportes

20 Ônibus

A homenagem da Scania Brasil à Viação Cometa pelos seus 70 anos de estrada

22 Cliente

Saiba quem são os primeiros clientes a fazerem história com os novos motores 450 e 510 cv Scania

24 Motores

Viagens "a jato" pelas águas do rio Amazonas com as embarcações da Ajato e os motores Scania

26 Sob Medida

Do azul celeste ao cor-de-rosa, Transportes Spolier surpreende - e colore - as estradas do Brasil



16



18



24



26

28 Caminhos Scania

Conheça as novidades da Rota Oeste e confira as dicas de viagem para desbravar as belezas naturais do Mato Grosso

32 Família Scania

34 Opinião

Léo de Castro fala sobre a retomada de crescimento da indústria brasileira e a importância da excelência no atendimento ao cliente

35 Casas Scania

Scania Rei da Estrada

É uma publicação sobre veículos, serviços e soluções dirigida ao transportador.

SCANIA BRASIL

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com

Site
www.scania.com.br

Twitter
@scaniabrasil

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Facebook
www.facebook.com/scaniabrasil

GERÊNCIA DE MARKETING E COMUNICAÇÃO
Márcio Furlan

COORDENAÇÃO
Hérica Arguello

PRODUÇÃO
528 Comunicação Com Propósito

Edição / Coordenação Editorial: Simone Leticia Vieira

Reportagem: Nathalia Valadares, Ana Gabriela Verotti Farah, Simone Leticia Vieira

Direção de Atendimento e Conteúdo: Simone Leticia Vieira

Revisão de Projetos: Mauro Bueno

Design Gráfico / Diagramação: Comunicação Impressa / Albino Portella

CAPA

Foto de capa: Emerson Pereira

IMPRESSÃO/TIRAGEM
Printi/8.000 unidades



A Rei da Estrada é uma revista para fins informativos. As opiniões expressas em seu conteúdo não são necessariamente as mesmas da Scania Brasil. É autorizada a publicação de qualquer material editorial, desde que citada a fonte. Filiada à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial). Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)

EDITORIAL



NOSSO JEITO DE SERVIR

As estradas brasileiras recebem, dia após dia, veículos que distribuem os mais diversos tipos de insumos, que ajudam no desenvolvimento do País. Por outro lado, são também essas as veias do Brasil que alimentam terminais logísticos intermodais e dão total suporte às nossas exportações.

Nesta edição, nosso convite a você é para, junto conosco, refletir sobre algo que vem muito antes de toda essa cadeia logística se construir. As matérias desta edição vão nos levar a pensar sobre o motivo maior de existir esse círculo virtuoso de caminhos, estradas e histórias. Um time inteiro de profissionais se coloca à disposição antes de cada motorista assumir, com segurança, seu posto e transportar uma carga ou levar um grupo de passageiros até seus destinos. Acima das funções ou tarefas de cada um deles, o verdadeiro protagonista dessas idas e vindas pela estrada não é um profissional e tampouco só uma equipe. O elemento fundamental para que pessoas transportem e construam boas histórias por onde passam está na motivação em servir com excelência.

É por isso que convidamos você a celebrar conosco o serviço, a peça-chave para fazer o nosso negócio – e assim, o dos clientes - girar de forma mais sustentável. O serviço é parte da essência de tudo o que a Scania compartilha e conquista diariamente. E, sem dúvida, servir bem, com qualidade e de maneira responsável, é um valor também para todos os nossos clientes diretos e que garante segurança para quem usufrui das nossas entregas ou para quem "viaja conosco" pelas estradas.

Para falar especificamente sobre isso, nossa capa traz um especial sobre os 20 anos do Scania Assistance, uma história de um serviço que é levado a sério por centenas de pessoas e que, com o trabalho de um time cuidadoso e competente, oferece, por telefone e pessoalmente, apoio 24 horas a empresas e motoristas antes, durante e após o atendimento na estrada. Esperamos que você aproveite as próximas páginas, em que registramos, além dessa, muitas outras histórias que nos orgulham.

Boa leitura!

Gustavo Andrade

Gerente de Portfólio de Serviços da Scania no Brasil

“Scania é sinônimo de confiabilidade em forma de qualidade, força, ótimo investimento, uma máquina gerando satisfação ao cliente. Parabéns!”

IVONALDO ALVES CAMELO -
JOÃO PESSOA (PB)

“Sou fã da Scania. Tive o prazer em conhecer a fábrica nos seus 50 anos. Fiquei maravilhada, encantada com tudo que vi. Parabéns a todos envolvidos nessa fábrica Scania.”

ROSMARY CAFFARO -
SANTOS (SP)

“Ai está o futuro! Scania pura tecnologia e eficiência energética.”

MOISÉS GABRIEL -
JUIZ DE FORA (MG)



Lucas Alves - João Monlevade (MG)



Flavio Nascimento - Barra Mansa (RJ)

“O motor XPI é simplesmente fantástico! Potência, economia num pacote só. Parabéns.”

DANILO RENANN -
GUARUVA (SC)

“Scania o rei da estrada!”

ALEXANDRE ANTONIO
NUNES - SÃO PAULO (SP)

Participe do Espaço do Leitor enviando seus comentários ou desenhos para:

Scania Brasil - Scania Rei da Estrada
Avenida José Odorizzi, 151
Vila Euro - CEP: 09810-902
São Bernardo do Campo (SP).

Você também pode postar seus desenhos no álbum “Esse é meu Scania” na página:



www.facebook.com/scaniabrasil



Felipe Otoni - Rio de Janeiro (RJ)



Ônibus Scania movido a GNV: uma solução para mobilidade urbana mais sustentável

MENOS EMISSÃO, MAIS SOLUÇÃO

Sustentabilidade no transporte é assunto sério e a Scania sabe bem disso. Além de ser a empresa que oferece o maior portfólio de veículos movidos a combustíveis alternativos, a Scania estabeleceu metas globais que, até 2025, reduzirão em 50% as emissões de CO₂ em suas operações globais e em seus fluxos de logística de transporte terrestre na Europa e na América Latina.

A decisão foi tomada em 2017, quando a Scania, referência mundial em soluções para o transporte sustentável, anunciou o compromisso de mudar seus processos para eletricidade e meios livres de combustíveis fósseis até 2020. A partir daí, o objetivo é intensificar este compromisso com os clientes da marca.

“Conversamos diariamente com nossos clientes sobre as alternativas mais sustentáveis para suas atribuições no transporte. Nossas próprias operações logísticas são, em muitos aspectos, um laboratório onde testamos novas ideias e desenvolvemos nossas capacidades. Como um grande comprador de transportes, temos que nos esforçar para

ser uma referência, para isso nos comprometemos a reduzir significativamente nossa pegada de emissões”, diz Ruthger de Vries, Vice-presidente Executivo de Produção e Logística da Scania.

É por meio desse diálogo que a Scania ajuda a reduzir a pegada de carbono no setor de transportes e consegue disponibilizar soluções mais sustentáveis de energia no mercado, todas prontas para o uso, como motores compatíveis com GNV, Etanol e Biometano, que são capazes de reduzir em até 90% as emissões de CO₂ n o transporte.

“O mundo está cada vez mais próximo deste ponto inevitável no tempo, quando as soluções de transporte sustentável se tornam a única opção viável e surge um ‘novo normal’. Na Scania, continuamos intensificando nossos esforços na liderança para um sistema de transportes sustentável”, reforça o presidente e CEO da Scania, Henrik Henriksson.

E os primeiros passos desse caminho já estão sendo dados. No dia 22 de maio, a Scania realizou a segunda edição do Fórum de Transporte Sustentável, reunindo em Estocolmo, na Suécia,

líderes mundiais para discutir as alternativas para se chegar a um sistema de transporte pesado livre de carbono em 2050, como prevê o Acordo de Paris. O ex-vice-presidente dos EUA, Al Gore e o ex-Secretário Executivo da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre a Mudança Climática, Christiana Figueres participaram do evento, que também apresentou a piora da situação atual do planeta em função do aumento de enchentes, correntes de ar, ondas de calor, precipitações intensas sem precedentes e furacões, que trazem como consequências o crescimento das áreas inabitadas em todo o mundo. “A mudança climática é o desafio mais sério que a humanidade já enfrentou”, enfatizou Gore.

Durante o Fórum, Henrik declarou que estava “convencido” de fazer uma transformação para um sistema de transportes sustentável. “Nós não esperamos por políticos, nem sequer esperamos pelos nossos clientes porque o aumento do aquecimento global de dois graus não nos espera. Devemos trabalhar com o que temos hoje, aqui e agora.”

Fotos: Wagner Menezes

NOVA PARCEIRA DO CONSÓRCIO SCANIA



Foto: Arquivo Scania

Diretores do Consórcio Scania e da Facchini reunidos para consolidar a parceria das empresas

Tem novidade no Consórcio: a Facchini é a mais nova parceira da Scania. Especializada em implementos rodoviários, a Facchini chega para complementar o portfólio de produtos do Consórcio. Juntas, as empresas poderão fornecer soluções mais abrangentes e completas aos clientes e transportadores de todo o Brasil.

“Hoje, o cliente já conta com os benefícios do Consórcio para toda a linha de produtos Scania. Agora, por meio desta nova parceria, poderá também adquirir os implementos, completando o conjunto para poder trabalhar”, diz

Suzana Soncin, diretora-geral do Consórcio Scania.

Os planos poderão ser adquiridos a partir de julho deste ano. Até lá, a rede de distribuidores será treinada e terá acesso ao sistema de administração de Consórcios utilizado pela Scania. “O sistema de Consórcio oferece condições excelentes para que isso aconteça de forma planejada e segura. A Scania tem uma história de credibilidade e sucesso com o Consórcio, por isso temos certeza que essa parceria irá agregar muito para a Facchini e para nossos clientes”, afirma Rubens Facchini, presidente da empresa.

SEU SCANIA EM BOAS MÃOS

No final de março, a Scania premiou a melhor equipe de Serviços de sua rede de concessionárias no Brasil, durante a final nacional da competição Top Team. O torneio, que é realizado mundialmente pela Scania e tem como objetivo valorizar e incentivar a capacitação dos profissionais de serviços da rede de concessionárias, revelou a Btec da Casa Brás Diesel, de Ijuí, como o time que melhor representa, no País, o compromisso da marca com a qualidade e a excelência no atendimento a clientes.

Essa foi a segunda vitória consecutiva da Btec na etapa nacional da competição. A equipe, formada por André Luís Decker, Carlos Alberto Fösch, Felipe Daniel Fogaça, Marcelo Bueno, Neilson Goi Freitag e por Carlos Eduardo Pimentel Leite, o treinador, concorreu na etapa final com outras 10 equipes, compostas por 48 participantes. A avaliação foi feita por 10 juizes da Scania e incluiu provas práticas e teóricas e simulações de um dia na concessionária, tudo sob a pressão do relógio. Todo o processo foi coordenado pela Scania Academy, responsável pelos treinamentos da marca.

“A Btec fez história ao se tornar por duas vezes a melhor equipe de serviços da Rede Scania. É a primeira bicampeã nacional. Um time muito forte que em 2015 foi classificado para a final mundial, na



Foto: Wagner Menezes

Finalistas reunidos durante a final nacional do Top Team



Foto: Wagner Menezes

Equipe B-Tec campeã sobe ao pódio

Suécia, ficando na terceira colocação, a melhor de uma concessionária brasileira”, comemora Claudio Padilha, gerente geral de pós-venda.

O 2º lugar ficou com a equipe Rio Preto Top Line, da Casa Escandinavia, de São José do Rio Preto (SP), e o, 3º lugar com a Power Diesel, também da

Brás Diesel. Os demais competidores foram os Maragatos da Suvesa (Pelotas-RS), Top Service e Power Team da P.B.Lopes (Londrina-PR), Griffin Tec da Brás Diesel (Caxias do Sul-RS), Equipe Meville da Casa Scania Mecânica (Joinville-SC) e The Strongests da Itaipu (Contagem-MG).

Esse ano, a primeira colocada vai representar o Brasil na final regional do Top Team, que acontece nos dias 15 e 16 de junho, no Centro de Capacitação da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). Os dois primeiros vencedores dos oito países concorrentes (Brasil, Chile, Argentina, México, Uruguai, Peru, África do Sul e Quênia) estarão classificados para a final mundial, nos dias 6 e 7 de dezembro, na Suécia, que será decidida entre 12 equipes.

Não deixe de acompanhar a cobertura da final regional e todos os detalhes dessa etapa da competição pelas redes sociais da Scania Brasil.

CAMINHOS DA SAFRA

Foi na boleia de um R 450 que os jornalistas da Revista Globo Rural encararam os Caminhos da Safra pelo Brasil afora. Com cinco roteiros e mais de 3 mil quilômetros de viagem, eles mostraram bem de perto a realidade das rotas de escoamento da safra brasileira. Esta foi a sexta edição do programa e a iniciativa, realizada em parceria com a Scania, funciona assim: as equipes percorrem, a bordo de um caminhão da marca, os caminhos do agronegócio para mostrar a eficiência do campo, que movimenta mais de R\$ 942 Bilhões e representa 23% do PIB nacional, além de apresentar a capacidade de produção do País e alertar para os problemas de infraestrutura das estradas.

O projeto roda o Brasil de norte a sul, mas elege uma rota por edição. Neste ano, o roteiro incluiu viagens de Sinop (MT) a Santarém (PA), Lucas do Rio Verde (MT) a Santos (SP), Cascavel (PR) a Paranaguá (PR), Luis Eduardo Magalhães (BA) a Salvador (BA) e Balsas (MA) a São Luís (MA).

O resultado você pode acompanhar pelas redes sociais da Scania Brasil e do Globo Rural, bem como nas edições e no site da revista e do programa.

PESADO DO ANO

Não bastava ser o caminhão rodoviário que, além de reunir força e desempenho, garante mais rentabilidade e a maior economia de combustível. Tinha que ser premiado também! Estamos falando do Scania R 440, que venceu o Prêmio Lótus 2018 na categoria Caminhão Pesado do ano. A premiação, realizada todo

ano pela editora Frota, responsável pela publicação da revista Frota&Cia, revela as marcas e os veículos de maior destaque no setor automotivo, ou seja, aqueles que conquistaram a preferência dos compradores contemplados na pesquisa.

Na cerimônia de entrega do prêmio, realizada no início de abril,

o vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil, Roberto Barral (na foto, à esquerda) recebeu em mãos o reconhecimento dado ao R 440 junto com o diretor de redação da Frota José Augusto Ferraz (na foto, ao centro) e o presidente e CEO a Scania na América Latina Christopher Podgorski (na foto, à direita).



Foto: Wagner Menezes

Executivos Scania recebem, com orgulho, o reconhecimento dado ao R 440



Foto: Arquivo Scania

R 450 na rota da safra brasileira

SEMPRE AO SEU LADO



Scania Assistance completa 20 anos com muitas histórias para contar e a certeza de estar cada vez mais perto de você

Sejam francos: para quem é cliente, nada é tão importante quanto ser bem atendido. Não importa se você vai até a empresa, a loja, o supermercado ou se é o estabelecimento que vem até você por telefone, e-mail ou mensagem de texto. O que vale é a agilidade e, especialmente, a tranquilidade com que você é atendido.

Mas, você já parou para pensar como é que tudo funciona para quem está do outro lado? Como é possível para quem está nos atendendo manter a calma e a paciência mesmo quando nós, clientes, estamos nervosos ou ansiosos com a questão que precisamos resolver? A Rei da Estrada vai mostrar esse caminho do atendimento sob o olhar de quem está sempre ao lado do cliente: o Scania Assistance, que este ano comemora, mundialmente, 20 anos.

Para começarmos a contar os detalhes dos bastidores desse atendimento, vamos falar de história. Afinal, trata-se da linha 0800 da Scania que está disponível 24 horas todos os dias aos clientes da marca, fornecendo suporte de emergência, ajuda técnica

e informações em geral sobre ônibus, caminhões e motores Scania.

Alô, é do 0800 da Scania?

No Brasil, o Scania Assistance deu seus primeiros passos em 1995, chamado de PLUS 24, com uma empresa terceirizada. A demanda por atendimento foi crescendo e o serviço tomou forma. Aos poucos, surgia a necessidade de conhecer melhor o cliente e o produto, envolver mais de perto a fábrica e a rede de concessionárias Scania e melhorar o atendimento com o suporte interno de outras áreas. Foi então que, em 1998, o serviço passou a ser feito, como costumava-se dizer, “dentro de casa”.

“No início, não contávamos com sistema de telefonia avançado e os atendimentos eram feitos em papel. Precisávamos dar um passo à frente e evoluímos muito desde então.

Em casa, transformamos o Scania Assistance em um serviço essencial aos clientes e ele passou a ser um diferencial Scania na aquisição de novos veículos e serviços. Me lembro que os clientes consideravam não somente um atendimento para paradas



Com o Scania Assistance, o cliente é prontamente atendido por um técnico treinado para prestar o suporte adequado

não planejadas, mas também fonte de suporte técnico e ajuda”, relembra João Luis Buzzi, que era o responsável pelo Scania Assistance logo no início e atualmente é o Gerente da Assistência Técnica da Scania no Brasil.

De lá pra cá, muita coisa mudou. Além da criação de uma equipe própria para o Scania Assistance, o serviço foi totalmente integrado com as Casas Scania espalhadas pelo Brasil. Tanto que hoje já são 95 pontos de serviço, sendo 90% com atendimento 24 horas. Tudo para que o cliente saiba que, seja onde ele estiver, a Scania estará sempre disposta a atendê-lo.

“Independente de toda tecnologia e qualidade que os produtos Scania oferecem, as paradas não planejadas podem acontecer a qualquer momento, seja qual for o motivo. Nós queremos que nosso número de telefone seja o primeiro a ser lembrado pelo cliente nesse momento. Ao prestar um serviço com agilidade para que o produto volte a funcionar adequadamente no menor tempo possível, estamos garantindo a disponibilidade do veículo. E nosso objetivo é exatamente esse: ser um serviço de assistência que se torne uma vantagem competitiva na venda de um novo produto ou serviço Scania. Afinal, o cliente sabe que pode contar com a gente, 24 horas por dia e em qualquer lugar do Brasil”, explica o gerente do Scania Assistance na América Latina, André Favareto.

O caminho do atendimento

Paradas não planejadas, agendamento de serviço, guinchos, suporte técnico através do telefone, informações gerais de produtos e serviços, entre tantas outras necessidades do cliente. É para isso que o Scania Assistance existe. Conheça o passo a passo do serviço que trabalha 24 horas para coordenar todos os casos de emergência e atender você, com qualidade, onde quer que você esteja!

O cliente, que pode ser o próprio motorista ou algum responsável de operação ou manutenção, na maioria das vezes, liga para o número 0800 019 4224, o telefone do Scania Assistance.



As equipes do Scania Assistance recebem a ligação e, no Centro de Assistência, é prestado o primeiro suporte técnico. O intuito é auxiliar o motorista a continuar seu caminho evitando a parada ou, ao menos, orientá-lo para que consiga chegar ao concessionário mais próximo.

Ilustrações: Arquivo Scania



Por fim, chegamos ao reparo propriamente dito. Neste momento, o cliente conta com técnicos treinados e especializados da marca Scania, que seguem os procedimentos de segurança em reparos fora das concessionárias.



Caso não seja possível, um técnico da concessionária mais próxima é enviado ao local. Nesse caso, o trabalho do Centro de Assistência é importantíssimo, pois é o bom diálogo das equipes de atendimento com o cliente que vai garantir com precisão a localização e a descrição da falha aos mecânicos. Neste momento, os Serviços Conectados Scania também ajudam – e muito! Com o uso da ferramenta de Diagnóstico Remoto, as equipes do Scania Assistance conseguem saber exatamente aonde o veículo está e fazer a leitura dos códigos de falha, enviando aos técnicos informações exatas para que o reparo seja muito bem executado. Vale lembrar que os concessionários também possuem veículos de serviços bem equipados e devidamente identificados com a marca Scania Assistance.



Foto: Emerson Pereira



Van de serviço: atendimento técnico e rápido para que o veículo volte para a estrada

Mas não pára por aí: durante todo o atendimento, o cliente é informado do status da sua assistência para que possa fazer a gestão do seu negócio e tomar as decisões necessárias enquanto o veículo está sendo cuidado, como coordenar suas entregas, gerenciar sua frota, acionar o seguro, etc.

As informações sobre o reparo em andamento são enviadas através de feedbacks instantâneos, seja por SMS, e-mail ou por telefone. Ou seja, o cliente sabe qual é o tempo estimado de chegada do técnico ao local do veículo, o tempo previsto para a finalização de um reparo e todos os dados finais do atendimento, por exemplo.

Você sabe quem está falando?

Se de um lado da linha está o cliente, ávido por uma orientação, por uma resposta, do outro está Emerson Paulón, que há 17 anos trabalha no Scania Assistance. Hoje, o telefone é seu instrumento de trabalho e a cordialidade no atendimento é sua marca registrada. “Se o cliente liga, estamos aqui para atendê-lo e fazer o nosso melhor”, comenta.

Emerson, que tem formação mecânica e é o mais experiente da turma, reforça a importância do atendimento ao cliente: “Estamos entre as áreas prioritárias da Scania Brasil, no mesmo patamar que bombeiros, ambulatório, segurança, cozinha e informática. É gratificante saber que estamos aqui para ajudar.”

Para José Rodrigo da Cruz não é diferente. Ele é o recém-chegado da equipe do Scania Assistance, mas com

dois anos e meio de casa já sabe que o mais importante é ter serenidade e disciplina na hora de dar as respostas que o cliente precisa. “Durante todo o atendimento nós temos o suporte de outras áreas. Nem tudo está nas nossas mãos, mas o primeiro contato com o cliente está. É nossa obrigação ser cordial e nossa responsabilidade fazer as perguntas certas, pois é essa a imagem que o cliente terá do nosso serviço e são as informações que coletamos que irão para os concessionários”, afirma.

Isso sem falar que são esses profissionais que, ao fazerem a linha de frente, falam em nome da marca Scania. “Quando o telefone toca aqui, não é o Rodrigo ou o Emerson que está ao telefone. Aqui nós somos a fábrica. E é isso que nos norteia”, completa Emerson.



Foto: Wagner Menezes

“AQUI NÓS SOMOS A FÁBRICA. E É ISSO QUE NOS NORTEIA.”

EMERSON PAULÓN,
ATENDIMENTO DO
SCANIA ASSISTANCE NO
CENTRO DE SÃO PAULO



O foco do Scania Assistance é o cliente e a agilidade no atendimento

Atendimento de ponta a ponta

Imagine agora uma situação em que o cliente se encontra em um local distante e pouco conhecido. Não fossem os cerca de 90 concessionários disponíveis 24 horas por dia, as equipes do Scania Assistance talvez não conseguissem oferecer todo o suporte necessário à resolução de um problema em um veículo que está na estrada. É uma via de mão dupla: as Casas ajudam a garantir o socorro rápido nas estradas e o serviço da Scania contribui para que o concessionário faça um acompanhamento mais próximo do seu cliente.

“A Scania é uma empresa provedora de soluções. Então, oferecer ao cliente um atendimento especializado 24 horas em qualquer ponto do Brasil aonde o produto esteja é parte fundamental do relacionamento da empresa com os clientes. Isso só reforça a credibilidade da marca, afinal precisamos entregar um pós-

venda à altura do produto premium que vendemos. Por isso, o Scania Assistance é uma excelente ferramenta de relacionamento com o cliente, tanto para manter as empresas que conquistamos, quanto para atrair novos compradores. Outra vantagem de termos esse serviço é que, quando visitamos o cliente, já temos em mente todo o histórico de ocorrências e solicitações que ele fez. Com isso, podemos acompanhar de perto as necessidades da frota, darmos suporte e monitorarmos o



Foto: Juliêta Pedrotti

“OFERECER AO CLIENTE UM ATENDIMENTO ESPECIALIZADO É PARTE FUNDAMENTAL DO RELACIONAMENTO DA EMPRESA COM OS CLIENTES.”

CLÁUDIO PADILHA, GERENTE GERAL DE PÓS-VENDAS DO GRUPO BRASDIESEL

histórico dos veículos, e até indicar, por exemplo, alguma verificação específica na hora da revisão, quando necessário”, explica Cláudio Padilha, gerente geral de Pós-Vendas do Grupo Brasdiesel.

Para Nilson Tassi, gerente de Serviços da Quinta Roda, o Scania Assistance faz com que o próprio cliente se sinta mais seguro, além de ser uma ferramenta de diálogo da concessionária para manter uma boa relação com os clientes no dia a dia. “O serviço agiliza o processo de atendimento e traz um conhecimento amplo sobre tudo o que acontece com cada frota que atendemos. Como concessionário, posso ter acesso a todas as informações sobre os veículos do cliente e sobre algum que necessita de suporte e acompanhamento devido a alguma ocorrência. Isso acontece graças a todos os dados que são coletados e armazenados pelo time do 0800 e nos ajuda a entregar um atendimento eficiente aos clientes”, pontua.

E se é para falar de time, não podemos esquecer da ponta final desse atendimento. Afinal de contas, é ele, o mecânico, quem está lá, pessoalmente com o cliente, enfrentando as situações mais adversas. Para fazer o trajeto da concessionária até o local da ocorrência, os técnicos dirigem uma van, equipada com ferramentas, itens



Foto: Thais Franzoni

“O SERVIÇO AGILIZA O PROCESSO DE ATENDIMENTO E TRAZ UM CONHECIMENTO AMPLO SOBRE TUDO O QUE ACONTECE COM CADA FROTA QUE ATENDEMOS.”

NILSON TASSI, GERENTE DE SERVIÇOS DA QUINTA RODA

de segurança e peças Scania para oferecer um atendimento o mais rápido possível e com qualidade. A partir daí, todos os passos são registrados – horário de início e conclusão do serviço, qual peça causou o problema e precisou ser trocada, entre outras informações. “Registro todas as informações para que elas possam ajudar, depois, nas revisões do veículo atendido, e para que fiquem no histórico do cliente. Quando necessário, envio algumas fotos para que fiquem no sistema também”, detalha Jefferson Carlos da Silva Muniz, mecânico do Scania Assistance da concessionária Codema em Registro, interior de São Paulo.

Segundo o mecânico, esse cuidado do Scania Assistance no momento do atendimento vai além do esperado. “O suporte funciona 24 horas em todo o Brasil, então,



Foto: Arquivo Scania

“O SCANIA ASSISTANCE COMPLETA 20 ANOS COMO UM IMPORTANTE SERVIÇO PARA OS NOSSOS CLIENTES.”

FÁBIO SOUZA, DIRETOR DE SERVIÇOS DA SCANIA NO BRASIL

trabalhamos por plantão e alguns atendimentos são feitos à noite. Em um dos casos, sai para atender um caminhão por volta de meia-noite e precisei ir e voltar da estrada para buscar uma peça. Às seis horas da manhã, minha esposa ficou preocupada e ligou no 0800 porque

não conseguia falar comigo. A equipe informou que eu estava em um local sem sinal de celular, mas estava me comunicando pelo sistema, que estava tudo bem e ainda não tinha terminado o trabalho. Pode parecer um detalhe, mas até nesse momento a equipe do 0800 se preocupou em dar um retorno, informar corretamente e atender bem”, conta, orgulhoso.

Para a Scania, cumprir esse papel é mais do que praticar a máxima atender bem para atender sempre. É calçar os sapatos do cliente e colocar a necessidade dele, com pontualidade, acima de todas as circunstâncias, comportamento que surpreende positivamente os clientes da marca. “Há alguns meses atendi um motorista que não estava habituado a dirigir Scania e, pela primeira vez, acionou o nosso suporte. Ele estava na estrada em Barra do Turvo, que fica a 90 quilômetros da concessionária em Registro, e o motorista, que já tinha se decepcionado com outros serviços de assistência, se surpreendeu bastante quando cheguei porque recebeu atendimento dentro do prazo informado a ele”, relata Jefferson.

Segundo o diretor de Serviços da Scania no Brasil, Fabio Souza, esse cuidado das equipes é justamente o que torna o atendimento da Scania cada vez mais diferenciado. “O Scania

Assistance completa 20 anos como um importante serviço para os nossos clientes. Profissionais especializados garantem um atendimento mais personalizado e qualificado, e o resultado disso é a satisfação do cliente final da nossa marca”, conclui.

“O CLIENTE SABE QUE PODE CONTAR COM A GENTE, 24 HORAS POR DIA E EM QUALQUER LUGAR DO BRASIL.”

ANDRÉ FAVARETO, GERENTE DO SCANIA ASSISTANCE NA AMÉRICA LATINA



Foto: Wagner Menezes

Eles aprovam!

“Recorremos ao atendimento da equipe Scania Assistance desde 2013. Usamos muito, principalmente no interior da região Nordeste, onde enfrentamos bastante dificuldade de acesso a peças e manutenção adequada. Por isso, o serviço remoto da Scania é extremamente importante para nós. A equipe de atendimento é ótima. Faz muita diferença contar com o serviço para garantir nossas entregas com qualidade e no prazo certo aos nossos clientes.”

Katiana Oliveira, Analista de Manutenção da Tora Transportes Industriais

“O Scania Assistance tem sido muito bom para nós depois que a gente implantou o atendimento in loco na empresa este ano. Traz um ganho de performance porque o caminhão não fica muito tempo parado na estrada, quando há uma manutenção e emergência. Só temos elogios aos muitos profissionais que já nos deram suporte por telefone e nos ajudaram a ter acesso a uma equipe para resolver o problema na estrada ou nos levar a um concessionário próximo.”

Guilherme Adamuccio, diretor de Suprimentos da Transpanorama Transportes



Tome nota

Onde quer que você esteja, o Scania Assistance estará disponível a qualquer hora do dia e da noite, nos 365 dias do ano. Basta entrar em contato aqui no Brasil pelo telefone 0800 019 4224. O cliente é prontamente atendido por um técnico, especialmente treinado pela Scania para prestar o suporte adequado a cada tipo de situação ou informação requisitada. A equipe do Scania Assistance conhece muito bem o seu Scania e em caso de paradas não planejadas, pode enviar um veículo de serviço, com as peças e as ferramentas necessárias para que seu veículo volte para a estrada o mais rápido possível. Além disso, o status do andamento do seu serviço durante o atendimento é disponibilizado e o acompanhamento feito por telefone, e-mail e mensagens de texto.

AO LIGAR, LEMBRE-SE DE TER À MÃO

- o número do chassi (os últimos 7 dígitos);
- a placa do veículo;
- o nome do proprietário do veículo e o telefone de contato;
- o endereço do local onde está o veículo;
- a descrição da ocorrência.

Saiba mais

▶ O Scania Assistance era conhecido por Scania PLUS 24 até o final do ano de 2007, quando o Brasil passou a adotar o nome reconhecido globalmente, que é Scania Assistance, devido a uma padronização de imagem;

▶ O Brasil é um dos 14 países que abriga um Centro de Assistência do Scania Assistance. Por aqui, o centro está localizado dentro da fábrica da Scania Brasil, em São Bernardo do Campo (SP);

▶ Os outros 13 Centros de Assistência ficam nas cidades de:

- Koblenz, na Alemanha;
- Bradford, na Inglaterra;
- Bruxelas, na Bélgica;
- Madrid, na Espanha;
- Södertälje, na Suécia;
- Bratislava, na Eslováquia;
- Buenos Aires, na Argentina;
- Sófia, na Bulgária;
- Moscou, na Rússia;
- Bucareste, na Romênia;
- Kuala Lumpur, na Malásia;
- Joanesburgo, na África do Sul;
- Bangkok, na Tailândia.

▶ O 0800 não possui gravação com menu de opções justamente para que o atendimento seja imediato;

▶ As regiões Sul e Sudeste do Brasil lideram os chamados para o Scania Assistance e as ligações incluem clientes estrangeiros da marca que necessitam de ajuda por aqui.

Scania Assistance em números globais



Em 2018, a Scania conta com **14 Centros de Assistência** (0800) mundiais, prestando serviço a mais de 50 mercados



Conectados com aproximadamente **2 mil concessionários** Scania



São **25 idiomas** falados, no total



150 pessoas trabalham nos Centros de Assistência



A SAUDADE QUE ELE GOSTA DE TER

Memórias afetivas que se tornaram mais do que saudade: se transformaram em hobby

Se você já assistiu ao filme “Up – Altas Aventuras”, aquela animação em que o personagem Carl Fredricksen enche milhares de balões em sua casa e faz com que ela levante voo, certamente já se questionou como seria bom levar consigo todas as lembranças afetivas que acumulamos ao longo da nossa vida. E se, em vez de transportá-las em uma casa, caixa ou o que for, você pudesse colocá-las em uma estante para ficar admirando enquanto sente aquela saudade gostosa de um tempo que já passou? Pois o que parece

uma distante realidade para uns é possível para outros, como é o caso do administrador Anderson Ramos.

Para ele, a saudade foi materializada. Saiu da música “Outra Vez”, do rei Roberto Carlos e dos sonhos e voos do Sr. Fredricksen para ganhar as estradas – e o coração de muitos, como ele, apaixonados por ônibus e caminhões Scania.

Agora, se você leu esse texto até aqui e está achando toda essa conversa de lembranças, saudades e paixões uma grande viagem, prepare-se para embarcar



Nos encontros de truckmodelismo, cidades em miniatura também são criadas para tornar a réplica ainda mais real

Fotos: Arquivo pessoal

peças, participamos de eventos automobilísticos e fazemos encontros em diferentes lugares de São Paulo e do Brasil para levar nossas miniaturas, a maioria delas Scania. A paixão é tão grande que a gente até brinca que o nome do grupo deveria mudar para Trecho da Scania”, conta.

O objetivo do grupo, que em seis meses de existência já reúne mais de 10 mil seguidores no Instagram, é divulgar o hobby no Brasil e inspirar os fãs de truckmodelismo. “Queremos fazer com que mais e mais pessoas se interessem pelas miniaturas e queiram fazer parte desse grupo com a gente”, explica.

E como hobby, paixão e saudade nunca têm tamanho nem fim, Anderson já adquiriu todos os materiais para a produção de um ônibus Marcopolo Paradiso G7 motor Scania da Viação Cometa, aquele modelo que o faz lembrar com tanto carinho das histórias de quando era criança.

“Ainda está em desenvolvimento. Falta motorização e outros ajustes, mas em breve vai fazer parte da coleção”, entrega, sem dar muitos detalhes.

Na estante

O novo ônibus vai se juntar às outras réplicas da coleção particular de Anderson. É lá na estante, devidamente instalada em um local privilegiado em um dos quartos de sua casa, que estão as miniaturas e as tantas lembranças de sua infância.

É para essas memórias que ele olha e constrói alguns de seus sonhos. Um deles é dirigir um ônibus ou um caminhão Scania. E, quando questionado se mudaria sua profissão para ser motorista como o tio e o padrinho, a resposta está na ponta da língua: “Se eu pudesse, quando me aposentasse, viraria motorista de ônibus com um ‘Cometa’. Compraria um ‘dinossauro’ ou, se fosse para escolher um caminhão, escolheria um Scania Streamline, uma das minhas paixões.”



Anderson pilota a primeira réplica Scania rádio monitorada e sonha em dirigir um caminhão de verdade

nessa história, que começou quando Anderson era um garoto de 5 anos e ganhou do pai uma miniatura do famoso possante Scania do seriado Carga Pesada, um LK 141, a linha de caminhões lançada pela marca em 1978.

O que esse pai não imaginava era que ali havia despertado uma admiração e uma paixão ainda maiores. Afinal, não se tratava somente de uma miniatura de caminhão, mas de uma memória afetiva que faz com que o filho hoje, aos 40 anos, colecionasse suas próprias réplicas de veículos Scania. “A Scania fez parte da minha infância. Meu tio e meu padrinho eram motoristas de ônibus e eu viajava muito com minha mãe a bordo dos famosos ônibus dinossauros da Viação Cometa. A paixão também veio daí, da influência da família e do presente do meu pai. Tanto que hoje meu maior hobby é colecionar as miniaturas”, conta Anderson.

A maior delas anda fazendo sucesso por onde passa. Trata-se da

primeira réplica do caminhão T 113 Edição Especial 60 Anos da Scania no Brasil. Produzida na escala 1:14, a miniatura, que tem cerca de 10 kg, é rádio controlada e tem o mesmo som do motor e luzes dos faróis que as de um caminhão de verdade, foi criada especialmente para a celebração da data. A cor azul celeste, o ronco do motor e as tradicionais faixas rosa e lilás não negam: o caminhão é mesmo um ícone – das estradas e das memórias de todas as gerações.

Aliás, foram elas, as gerações, que inspiraram Anderson a desenvolver a miniatura. “Vi na página do Facebook da Scania o vídeo do encontro de gerações, que mostrava o original T 113 conversando com a Edição Especial 60 Anos da Scania no Brasil. Havia uma promoção em que quem comprasse o veículo comemorativo ganhava a chance de conhecer a fábrica da Scania em São Bernardo do Campo, em São Paulo. E esse era o meu maior sonho! Eu sabia que não tinha condições financeiras de comprar

o caminhão, mas tinha nas mãos a oportunidade de criar a réplica. Conteí tudo isso por mensagem, me pediram mais informações e dias depois me ligaram com o convite para participar da festa de comemoração aos 60 anos da Scania com a miniatura que eu desenvolvesse. Quase não acreditei! Foi o maior presente que eu poderia ganhar!”, relembra, emocionado.

Encontro de amigos

A miniatura do T 113 não é filha única. Além dela, Anderson tem outras réplicas dos caminhões Scania, na escala 1:50, um pouco menores que a feita em comemoração ao aniversário de 60 anos. Juntas foram capazes de transformar o hobby em algo maior, a Turma do Trecho Truckmodelismo, um grupo de fãs de miniaturas de caminhões.

“Quando a gente cresce, um hobby se transforma em um encontro de amigos. Foi assim que a Turma do Trecho nasceu. Hoje somos um grupo de mais ou menos 20

QUANDO O TALENTO VIRA O JOGO

De uma fase de testes à consagração, V8 faz sucesso em campo nas operações da Zaqueu Transportes

Todo jogo que se preza tem um grande e admirável talento. É por ele que a gente torce, vibra e grita na arquibancada, seja na hora do gol, do pênalti, da cesta, da defesa. Talento que é talento faz o jogo virar a qualquer momento e leva a torcida ao delírio! A história da Zaqueu Transportes e Logística não está em jogo nem foi a campo, mas confirma a teoria de que basta um grande destaque no time para o jogo virar completamente. A pergunta que não quer calar é: que talento é esse? A gente conta, em detalhes, a história dessa virada de placar a bordo de um R 620 V8, um dos modelos da Scania que tomou conta da estratégia da transportadora e mostrou aos adversários a que veio: ser o destaque do time e ganhar a preferência da casa.

Tudo começou quando Zaqueu Monteiro dos Santos, diretor e proprietário da Zaqueu Transportes, colocou dois Scania R 620 V8 para rodar em testes nas operações da empresa, em 2013. A transportadora é responsável por levar grãos, fertilizantes, adubo, calcário, soja e milho para os estados de Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais e Tocantins, atendendo todo o segmento de agronegócio da região. A experiência deu tão certo que o que era somente um teste virou padrão e a frota Scania aumentou: foram 21 novos caminhões, desta vez todos R 480. "Precisávamos de veículos que rodassem bem em

Foto: Wagner Menezes



Zaqueu Monteiro: "De agora em diante, nossa marca é Scania."

estradas de terra, trechos pesados e locais que exigem bastante dos veículos. Por isso apostamos nos Scania. Os caminhões foram testados, aprovados e consagrados na minha operação", conta Zaqueu.

E já que quando se tem um talento em campo não se aceita um placar de empate, a transportadora também apostou em outras soluções Scania para completar o time: o Plano de Manutenção Scania e o Fleet Management. "O Scania Fleet torna possível um gerenciamento inteligente e eficaz mesmo quando estou fora das dependências da empresa. Posso estar

em outro país ou até mesmo em um cruzeiro em alto-mar acompanhando toda a movimentação e resultado da frota", pontua.

Os Serviços Conectados da marca não só permitiram ao proprietário entender e otimizar os resultados da empresa, por meio do acesso aos dados do veículo, como também ajudaram os integrantes da outra ponta desse time: os motoristas. "Eles têm elogiado muito os caminhões, tanto o conforto como a economia de combustível, a facilidade na manutenção e a falta de complexidade dos veículos. A Scania faz diferente, torna tudo mais simples. Esse é um grande diferencial da marca, pra nós e para os motoristas. Sem falar dos treinamentos que a Scania disponibilizou para os nossos profissionais", comenta.

Para o diretor de Serviços da Scania no Brasil, Fabio Souza, esse tipo de parceria permite entregar mais do que o veículo propriamente dito, mas um conjunto de soluções de transporte para a frota de cada cliente. "O nosso relacionamento com os clientes vai muito além da venda. Por meio dos Serviços Conectados, por exemplo, é possível implementar ações de melhoria que contribuam na redução do custo por quilômetro rodado e no aumento dos lucros da

empresa. Nossa preocupação é com a operação e a rentabilidade dos nossos parceiros. Queremos, cada vez mais, fazer parte dessas conquistas, estar lado a lado na gestão da frota", afirma Souza.

Na torcida pelo ídolo

Mas, não basta ter em campo um talento capaz de reverter placares, é preciso alimentar a paixão pelo ídolo. Afinal de contas, é ele que vai consagrar o resultado da partida em campo e trazer a segurança de que resultados cada vez melhores estão por vir. Pelo menos é assim que acontece com Zaqueu. A configuração V8 faz parte da sua história pessoal, já que foi em um Scania 142 V8 que ele aprendeu a dirigir caminhão, nos primeiros anos da década de 90, antes mesmo de nascer a Zaqueu Transportes.

Essa torcida pelo ídolo fez com que a transportadora, anos depois, incorporasse novos modelos do V8, tudo para celebrar a verdadeira paixão de Zaqueu por essa motorização. "O V8 se tornou parte da minha vida. Tanto que consegui localizar e comprar os motores dos caminhões que aprendi a dirigir e hoje decoram a mesa da sala de jantar da minha casa em Barra do Garças, no interior do Mato Grosso", diz, orgulhoso.

Foto: Arquivo Zaqueu Transportes



Cores diferentes e rentabilidade Scania fazem parte da frota



Tradição feita de futuro

Fundada em 1994, a Zaqueu Transportes já tem história quando o assunto é Scania. Poucos anos depois de ser inaugurada, a empresa adquiriu seu primeiro caminhão da marca, que era o lançamento da época, um modelo 114. Atualmente composta por 88 caminhões, 30% deles Scania, a frota segue cumprindo seu papel em campo. "Movimentamos hoje aproximadamente 1 milhão e 700 mil tons entre frota e terceiros e pretendemos dobrar esse número nos próximos cinco anos em função da grande expansão do setor agrícola no País, principalmente no centro-oeste, nosso principal foco de atuação", sinaliza Zaqueu.

Para ele, além de um espaço de destaque em sua trajetória profissional, esse talento agora também deu um salto à frente do adversário e virou o jogo das estradas: "Os novos caminhões estão mais aprovados que os da concorrência. A situação foi invertida, são os demais veículos que estão em teste. De agora em diante, nossa marca é Scania e é o V8 que estará, em maioria, nas nossas próximas 'jogadas'".

Foto: Arquivo Zaqueu Transportes



A equipe de motoristas da Zaqueu Transportes também aprova a marca Scania



Modelo K 440 8x2 de dois andares da Scania compõe a frota atual da Cometa

Foto: Arquivo Scania

CAMINHOS QUE SE CRUZAM

Viação Cometa: uma homenagem da Scania a esta longa estrada de parceria

Vamos pedir uma licença poética ao compositor Milton Nascimento para começar essa matéria usando um trecho de sua música Encontros e Despedidas, canção também eternizada na voz da cantora Maria Rita: “Todos os dias é um vai e vem, a vida se repete na estação. Tem gente que chega pra ficar. Tem gente que vai pra nunca mais. Tem gente que vem e quer voltar. Tem gente que vai e quer ficar. Tem gente que veio só olhar. Tem gente a sorrir e a chorar. E assim chegar e partir.”

Esse enredo musical se encaixa na rotina de quem viaja de ônibus, ou até mesmo de quem observa, com o olhar atento e poético, o dia a dia das

estradas do Brasil. A diferença dessa estrada para o caminho das histórias que vamos contar agora é que, aqui, quem chegou não quer partir, pelo contrário. Os encontros acontecem há mais de meio século e estão longe de virar despedida. São tantos anos que a Scania não arrisca dizer a data exata da chegada – tampouco pensa em trilhar caminhos que não se encontrem com os desse cliente tão especial: a Viação Cometa.

Sim, o saudosismo dessa reportagem tem um motivo. A Viação Cometa está completando 70 anos de estrada. E é por meio dessas estradas que milhares de brasileiros viajam para (re)encontrar família, amigos ou

simplesmente ir a um destino para viver experiências novas nos fins de semana e nas férias com tanta segurança. Para a Scania, celebrar a data é mais do que ver o crescimento da Cometa, é ser parte dessa história. “A relação da Scania com a Cometa é muito antiga. É uma parceria desde sempre, não dá para datar. É uma ligação tão intensa que podemos dizer que vai além da parceria: é um relacionamento entre as marcas”, conta, orgulhoso, o gerente de Vendas de Ônibus da Codema, Antônio Carlos Crespi. Mais conhecido como Toninho, Crespi está há 42 anos na Codema e há mais de duas décadas faz o atendimento da Viação Cometa na concessionária.

Confira um breve resumo da trajetória da Viação Cometa ao longo dos seus 70 anos:

1937

Tito Mascioli cria uma linha de ônibus para ligar o Jabaquara, na zona sul de São Paulo, e a Praça da Sé, no centro da capital paulista. Nascia a Auto Viação Jabaquara S.A.

1947

Tito Mascioli adquire a Auto Viação São Paulo-Santos Ltda.

1948

A Viação São Paulo-Santos S.A. passa a se chamar Viação Cometa. O nome surge em função do desenho que já existia na lateral dos ônibus da Auto Viação São Paulo-Santos Ltda. As cores originais azul e bege foram inspiradas em um jogo de porcelana usado por Tito e sua esposa para tomar chá.

1951

Surge a primeira linha interestadual, fazendo o trecho São Paulo - Rio de Janeiro.

1961

A empresa adquire o primeiro chassi Scania vendido naquele ano, o B-75. Começava aqui a parceria Cometa x Scania, consolidada em 1964 com os Papo Amarelos.

1966

Foi a vez dos Flecha de Prata fazerem sucesso, com chassi Scania B-76. Dois anos depois, desembarcam no Brasil três chassis Scania com motor traseiro, modelo BR-110, vindos da Suécia, e são testados pela Cometa.

1976

A Scania lança o chassi BR-116, que passa a fazer parte dos famosos ônibus Dinossauro.

1983

Começa a série de veículos Flecha Azul, com os mesmos traços do Dinossauro, porém com pequenas mudanças estéticas.

1984

Surge o primeiro Flecha Azul Automático, prefixo 5220, com chassi BR-116 e caixa Scania automática, importada da Suécia.

1987

A Cometa passa a utilizar os chassis Scania K-112 C e em 1990 incorpora o novo K-113.

1993 – 2000

A família Flecha Azul segue pelas estradas do País.

2001

A companhia é adquirida pelo grupo JCA.

2002 – 2017

A empresa segue com suas viagens e itinerários pelos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná.

2018

A Viação Cometa comemora seus



Foto: Divulgação Cometa



Flecha comemorativo ao 70 anos da Viação Cometa

Fontes de pesquisa: <http://www.viacaocometa.com.br/historico/> <http://www.viacaocometa.com.br/grupo-jca/> https://pt.wikipedia.org/wiki/Viação_Cometa

NOVOS MOTORES COM FORÇA TOTAL

Potências 450 cv e 510 cv, recém-lançadas pela Scania, já agradam clientes exigentes por performance

O primeiro caminhão comprado por Carlito Vergílio Fantini, fundador da Transportadora Transbrasiliana, foi um Scania 110 cv, em 1973. Esse foi o início de tudo, o comecinho de uma empresa familiar no mercado de Santa Catarina que, hoje, tem 22 unidades da marca. Ao longo da estrada, além de muitas histórias para contar, muita persistência para se manter competitiva e crescer.

Com sede em Itajaí, interior catarinense, e filiais no Rio Grande do Sul, no Paraná e em São Paulo, a empresa vai comemorar 45 anos em agosto e já celebra a aquisição de três Scania RH 450 LA 6x2. Os caminhões atuam na logística de produtos da Souza Cruz, entre outros clientes de renome nacional.

A transportadora adquiriu os

novos caminhões em busca de alta performance na estrada. E a boa notícia é que a equipe da Transbrasiliana já avalia positivamente o desempenho dos veículos. Segundo o gerente geral da empresa, Carlito Theodoro Fantini, a performance tem sido excelente. “São bem silenciosos e confortáveis para os motoristas. Recebemos as duas primeiras unidades 450 cv em abril. A dupla de caminhões já passou pela primeira revisão após circular 20 mil quilômetros cada e estamos bem satisfeitos. A terceira e última unidade que compramos é do mesmo modelo e foi entregue no dia 4 de junho. Esse caminhão também será direcionado para fazer o mesmo trajeto no nosso contrato com a Souza Cruz e em outros clientes”, destaca.

“OPTAMOS POR MARCAS DE PONTA NO MERCADO E A SCANIA É UMA DELAS. ALÉM DA QUALIDADE DO PRODUTO, O ATENDIMENTO RÁPIDO E DE QUALIDADE É O QUE MAIS IMPORTA PARA NÓS.”

PEDRO VANIO FANTINI, SÓCIO-PROPRIETÁRIO DA TRANSPORTADORA TRANSBRASILIANA

45 anos de estrada e de parceria

Carlito reforça que a Scania é parceira desde o início da Transbrasiliana e que, inclusive, uma unidade adquirida em 1973 ainda está na sede da empresa e ajuda a lembrar dos velhos tempos. Ele é um dos netos do fundador da empresa e trabalha sob a liderança do pai e do tio, os sócios Sérgio e Pedro Vanio Fantini.

“Comecei a trabalhar na empresa aos 18 anos e era tudo muito diferente. Hoje, temos muito

suporte da tecnologia em todas as áreas. Antigamente, era mais difícil e mais desafiador ao mesmo tempo. Aprendemos muito com meu pai e com meu irmão mais velho, José Carlos Fantini, que já merecidamente se aposentou da empresa e hoje toca outros negócios”, afirma Pedro Fantini.

Sobre a aquisição recente, Pedro Vanio destaca que o trabalho das concessionárias Mevale e Mevepi, ambas do mesmo grupo na região, foram fundamentais para a Scania ter se tornado um parceiro relevante e presente todos esses anos. “Sem dúvida, a nossa ótima relação com as equipes que nos atenderam todos esses anos fez com que a nossa frota Scania crescesse ao longo dessas mais de quatro décadas de história”, comemora.

Performance de ouro

Não foi só a Itajaí que chegaram os novos motores que estão fazendo sucesso nas estradas. A Ouro Safra Indústria e Comércio Ltda., de Pilar do Sul, em São Paulo, também tem história para contar. A empresa adquiriu três unidades RH 510 LA 6x4 Streamline com Retarder, um sistema de freio auxiliar hidráulico da Scania que funciona em conjunto com os freios motor e de serviço. Os diferenciais desses caminhões estão, em especial, na melhor performance, na segurança e no conforto, agregados ao menor consumo de combustível.

Os novos Scania adquiridos pela Ouro Safra já estão na estrada desde fevereiro deste ano. Segundo o gerente de transportes da empresa, Homero Rocha, o time da transportadora do interior paulista conheceu de perto o modelo quando ele foi lançado, em outubro de 2017 durante a Fenatran, um dos principais eventos do transporte rodoviário de cargas, e foi confiança à primeira vista. “Precisávamos de caminhões

Foto: Miguel Vieira



O Scania RH 510 LA 6x4 Streamline com Retarder foi a aposta da Ouro Safra para aumentar a frota

com alta performance e nove eixos. Durante o evento em São Paulo, conhecemos o 510 cv e decidimos adquirir três”, relembra.

De lá para cá, os três caminhões têm transportado grãos, como milho, trigo, feijão e soja. Os veículos levam a carga dos silos da empresa para o Porto de Santos ou para unidades de moinhos e granjas em cidades

do interior de São Paulo. Em média, os trajetos são de um raio de 400 quilômetros.

O gerente, que está na Ouro Safra há oito anos, já foi proprietário de caminhão Scania antes de chegar à transportadora e acredita que a qualidade dos veículos entrega um diferencial no dia a dia. “Defendi e investi no crescimento da marca conosco, que, na época, estava em metade da frota. Hoje, temos 40 caminhões pesados para transporte de grãos e desse total, 95% são Scania. A ideia é, até o fim de 2018, chegarmos a 100%”, afirma.

E ele ainda completa: “Nosso relacionamento com a Codema, nossa concessionária aqui na região, é muito transparente, o que torna o dia a dia da nossa operação mais tranquilo. Além disso, sabemos que a frota sofre bem pouca depreciação e isso nos ajuda a ter um custo-benefício interessante também na hora de trocar os caminhões. Sem falar nas cabines, que oferecem conforto aos nossos motoristas e fazem a diferença na qualidade do trabalho e na produtividade da equipe”, conclui.

“HOJE, TEMOS 40 CAMINHÕES PESADOS PARA TRANSPORTE DE GRÃOS E DESSE TOTAL, 95% SÃO SCANIA. A IDEIA É, ATÉ O FIM DE 2018, CHEGARMOS A 100%.”

HOMERO ROCHA, GERENTE DE TRANSPORTES DA OURO SAFRA



Os novos modelos da Transbrasiliana foram adesivados em comemoração aos 45 anos da empresa

PELAS ÁGUAS DO RIO AMAZONAS

Viagens “Ajato”, a bordo de embarcações com motores marítimos Scania



A tire a primeira pedra quem nunca se perguntou, quando criança, como é que navios, barcos e lanchas não afundam, especialmente quando estão carregados ou fazendo o transporte de passageiros. A resposta era simples e ensinada em uma aula de física, aquela disciplina que, na teoria, a gente nunca acha que vai precisar, mas, na prática, vê acontecer todo dia: embarcações não afundam porque o peso do barco desloca um determinado volume de água e provoca uma reação em sentido contrário, o que quer dizer, basicamente, que a embarcação é equilibrada pela reação entre o tamanho dela e a força de pressão que ela recebe da água.

Mas, saindo direto das aulas de densidade e empuxo para a realidade da cidade de Manaus, capital do Amazonas, no Norte do Brasil, surge outra pergunta – desta vez, feita por adultos mesmo: como é que embarcações que fazem o transporte de passageiros podem garantir viagens mais rápidas e, ao mesmo tempo, redução do consumo

Saiba mais

- **523** é a distância total, em km, percorrida pela embarcação Ajato 2000
- **8** é o número de cidades atendidas pela empresa neste percurso: Manaus, Iranduba, Manacapuru, Anamã, Anori, Codajás, Coari e Tefé, sendo os dois últimos destinos os mais procurados na compra de passagens
- **900** é a quantidade de horas de viagem que as lanchas da Ajato fazem por mês
- **1.200** é a média de passageiros por mês que a empresa transporta
- Os destinos mais procurados são: Manaus x Coari, com viagem de nove horas de duração; e Coari x Tefé, com viagem de quatro horas e meia de duração

de combustível? A resposta é mais simples ainda: com motores marítimos Scania.

Quem conta essa história é José Aguiar de Paula Monteiro, proprietário da Ajato Navegação. São 36 anos de atuação no transporte de passageiros em Manaus, 18 deles dedicados à Ajato 2000, o primeiro barco rápido a circular pelas águas do rio Amazonas. Pioneiro no segmento, Aguiar hoje possui outras lanchas “a jato”, como são conhecidas essas embarcações, que percorrem uma distância total

de 523 km para levar passageiros da capital do Amazonas para as cidades de Iranduba e Manacapuru, na Região Metropolitana de Manaus, e Anamã, Anori, Codajás, Coari e Tefé, no interior do estado.

Para proporcionar viagens cada vez mais rápidas a moradores locais e turistas que visitam a região, Aguiar apostou no motor Scania como propulsor de seus barcos a jato. “Temos um estaleiro flutuante próprio onde fazemos a montagem das nossas embarcações. E para os

barcos a jato unimos o desempenho do motor Scania ao consumo de combustível mais econômico que a marca nos oferece”, explica.

Para a Scania, estar presente no dia a dia da Ajato 2000 é mais do que ser somente a parceira no desenvolvimento do negócio: é ver de perto a evolução dos barcos da empresa. “Acompanhamos o Aguiar desde o início. Ele tinha motores Scania e com a evolução do negócio, passou a investir em outras frentes, como o transporte de passageiros de Manaus a outras cidades do Amazonas. Hoje, com a Ajato, ele é referência em pontualidade e, para nós, é motivo de orgulho”, comenta Marcelo Bezerra, Gerente de Negócios de Motores da Scania Brasil.

Menos é mais

Empurrar um barco carregado de pessoas não é tarefa fácil, e manter o consumo de combustível baixo sob essas condições é desafiador. Tudo isso tendo que transportar, em média, 1.200 passageiros por mês com mais rapidez e agilidade nos trajetos. Para

“SEMPRE TEM VANTAGEM TER MOTOR SCANIA. É MAIS ECONÔMICO E CONTAMOS COM O SUPORTE TÉCNICO E DISPONIBILIDADE DE PEÇAS DA SCANIA.”

JOSÉ AGUIAR DE PAULA MONTEIRO, PROPRIETÁRIO DA AJATO NAVEGAÇÃO

a Scania, esse objetivo foi atingido com a experiência de mais de 100 anos no desenvolvimento de motores marítimos. Econômicos e duráveis, os motores Scania demonstram no dia a dia sua potência e menor custo, resultando em mais rentabilidade e menos paradas para manutenção.

“Quando o assunto é transporte rápido em Manaus, com desempenho do motor e redução de consumo de combustível, a Ajato é nosso cliente ‘cartão de visita’. É um negócio de sucesso, estamos felizes com a

operação e em saber que o nosso motor está, junto com o cliente, sendo referência no transporte no Amazonas, feito quase todo por hidrovias”, pontua João Mendonça, responsável pelo atendimento ao cliente na Supermac de Manaus.

E o cliente só reforça, na prática, aquilo que a teoria diz. “Sempre tem vantagem ter motor Scania. É mais econômico e contamos com o suporte técnico e disponibilidade de peças da Scania”, conclui Aguiar.



Confira detalhes da embarcação

Embarcação: Ajato 2000
Comprimento: 27 metros
Largura: 3,5 metros
Calado: 0,60 metro
Motorização: Motor DI16 72M – 800HP @ 2100RPM
Reversor: ZF500A – Redução 1,96:1
Bagagem por passageiro: 12Kg

PARCERIA DE LONGA DATA

Depois da parceria no lançamento do V8 comemorativo para os 60 anos da Scania no Brasil no fim do ano passado, Transportes Spolier encomenda nova cor especial e surpreende motorista

Se você circular pelas estradas do Brasil e avistar alguns caminhões de cores inusitadas, saiba que muito provavelmente passou por algum veículo da frota da empresa Transportes Spolier.

Com sede em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, a Spolier é uma das maiores distribuidoras da região sul do País. A empresa fundada por Antônio Luiz Spolier é cliente Scania desde 1975 e conta com uma frota de mais de 150 caminhões da marca. Boa parte desse time de máquinas é formada por unidades do modelo V8, todos eles de cores diferenciadas.

O que muita gente não sabe é que conquistar um caminhão com cor exclusiva exige um trabalho de pesquisa e aprovação internacional, seguido à risca pela Scania. Após o pedido do cliente, a equipe da Scania

realiza um estudo da paleta de cores e testes para chegar à tonalidade ideal de aplicação na cabine do veículo. E, depois, esse resultado é aprovado com a equipe da matriz da empresa, na Suécia, a fim de fabricar o veículo com exclusividade", detalha Gustavo Manfrin Gomes, gerente de negócio de vendas de caminhões da Scania Brasil.

Mas não é a personalização o primeiro motivo a fazer da Spolier

um dos maiores clientes Scania na região Sul do País. Segundo o diretor da empresa, Mariano Spolier, há um conjunto de diferenciais Scania que vão além da produção de cores exclusivas. "Baixo consumo de combustível, atendimento personalizado e oferta de um veículo que contribui para o trabalho seguro do motorista e para a qualidade de vida dos profissionais que circulam com a



Caminhão cor-de-rosa para realizar o sonho de uma das motoristas da Spolier

Foto: Sandro Pires



Parceria especial para os 60 anos da Scania

Para marcar os 60 anos da marca no Brasil, celebrada no ano passado, e comemorar também essa parceria de longa data, a Spolier trabalhou junto à equipe da Scania para desenvolver um V8 com cor e adesivagem diferenciadas para a Fenatran, o maior evento do setor de transporte rodoviário de cargas da América Latina.

Todo o design do caminhão foi feito junto com o cliente, o que resultou em uma padronização diferente, um filho especial para a data: o V8 comemorativo para os 60 anos da Scania no Brasil em homenagem ao lendário T 113, um dos caminhões mais famosos da estrada desde que foi lançado, em 1991.

A edição especial, desenvolvida nos modelos R 440 (6x2, 6x4 e 8x2) e R 480 (6x4), trouxe as mesmas características do 113. A cor azul celeste, que não poderia faltar, e as faixas laterais nas cores rosa, lilás e roxa fizeram o veículo se tornar um ícone na comemoração e na operação da Transportes Spolier, já que a transportadora não só ajudou a produzir o caminhão como também colocou a sua criação nas estradas. Atualmente, o V8 comemorativo da Spolier é utilizado para transportar cargas secas diversas por todo o País.

nossa frota são os fatores que mais pesam na escolha pela Scania", afirma o diretor.

E por falar em atendimento, de acordo com Manfrin é esse quesito que também reforça a parceria de longa data do cliente com a Scania. "Trabalhamos sempre em parceria para entender quais são as necessidades da Spolier e desta forma, oferecer a melhor solução de negócios Scania

em vendas e serviços. Além disso, contamos também com o atendimento diferenciado e de qualidade prestado pela concessionária Suvesa. A Spolier investe em caminhões com itens diferenciados e sempre trabalhamos em conjunto para desenvolver tecnicamente esses novos componentes com a fábrica. As cores diferentes são um exemplo da exclusividade, além dos serviços e das soluções Scania que sempre são contratados para os novos caminhões", explica.

Mais cor, por favor

Depois de tantos pedidos de cores diferentes feitos pela Spolier, a novidade mais recente foi a produção de um veículo com cor personalizada para atender ao sonho de uma das motoristas da transportadora: dirigir um caminhão cor-de-rosa.

Para Mariano, realizar esse sonho da motorista foi uma forma de reconhecer o bom trabalho que ela vem desenvolvendo nas estradas. "Como ela é uma ótima motorista, resolvemos fazer um caminhão de cor rosa e dar a ela para trabalhar. Era o sonho dela e realizamos. Temos mais pilotas na empresa, quem sabe faremos mais carros cor-de-rosa. Aqui não temos funcionários, aqui somos uma família. E temos orgulho de ter a melhor família de motoristas do País", comenta o diretor.



Foto: Arquivo Transportes Spolier

Mariano Spolier: atendimento personalizado e segurança dos motoristas pesaram na escolha pela marca Scania

"AQUI NÃO TEMOS FUNCIONÁRIOS, AQUI SOMOS UMA FAMÍLIA. E TEMOS ORGULHO DE TER A MELHOR FAMÍLIA DE MOTORISTAS DO PAÍS."

MARIANO SPOLIER, DIRETOR DA TRANSPORTES SPOLIER

NORTE, SUL, LESTE... ROTA OESTE

Os diferenciais da Casa Scania de Cuiabá, que está de cara nova, e a rota de viagem para quem quer desbravar as belezas do Mato Grosso



Conhecer um novo destino sempre gera expectativa: bate aquela ansiedade boa de planejar a viagem, traçar o roteiro, escolher atividades para fazer... Com a nova Casa Scania de Cuiabá também foi assim. A demanda para aumentar a presença da marca nas rodovias brasileiras batia à porta e, depois de cinco anos de construção e com um certo frio na barriga ao longo do caminho, a empresa chegou ao destino final: a inauguração. O grupo Rota Oeste deu início às

atividades da nova concessionária, localizada na Rodovia BR 324, saída para Rondonópolis (MT), dobrando a capacidade da Casa anterior, que ficava na cidade de Cuiabá, e tornando-se a maior da região Centro-Oeste.

A abertura do espaço de 51 mil metros quadrados ocorreu em março, fruto de um investimento de R\$ 35 milhões, na contramão do cenário econômico. “O Grupo Rota Oeste manteve a coragem e a confiança na Scania, no Brasil e em Mato Grosso.

Apesar da crise, seguimos em frente com nosso projeto, sempre pensando no melhor atendimento aos nossos clientes. Uma verdadeira parceria se mostra nos momentos de bonança mas principalmente, de dificuldades”, diz José Antônio de Souza Filho, diretor executivo da Rota Oeste, que tem outras concessionárias nos municípios de Rondonópolis e Sinop.

O grupo projeta um aumento de 35% no faturamento de 2018, comparado a 2017, e os resultados já estão aparecendo: 73 caminhões

foram vendidos no primeiro bimestre do ano, sendo 51 em fevereiro. As apostas estão também na venda de serviços - o Mato Grosso tem forte atuação no agronegócio e é um dos maiores estados produtores de grãos do País. “Para 2018 estamos mais otimistas. O agronegócio continuará sendo um dos segmentos protagonistas. O mercado de atuação da Scania, acima de 16 toneladas e formado pelos veículos semipesados e pesados, deverá superar as 40 mil unidades”, prevê o vice-presidente

das operações comerciais da Scania no Brasil, Roberto Barral.

Em 11.500 metros quadrados de área construída, a Rota Oeste de Cuiabá oferece mais conforto e agilidade aos caminhoneiros: são 52 boxes de oficina, nova cabine de pintura com tecnologia avançada, estação de reforma e pintura com capacidade para 10 atendimentos simultâneos e troca de óleo eficiente em 12 boxes. A Casa também está estrategicamente localizada na saída mais rápida para a viagem e

na passagem aos três principais pontos logísticos do Estado. “Para o sucesso da nova concessionária formamos uma equipe ainda mais especializada. O cliente está cada vez mais exigente e o mercado vem se profissionalizando em gestão. Precisamos sempre surpreender”, conclui Orozimbo Moreira de Oliveira, diretor de Operações da Rota Oeste.

Do agronegócio às águas cristalinas

O estado do Mato Grosso é composto por 16 regiões turísticas, com 94 cidades que têm vocação para o turismo. A rota entre Sinop e Rondonópolis dura cerca de 10 horas, mas há muito o que conhecer entre uma parada e outra.

Em Sinop, é possível visitar o Parque Florestal da cidade, localizado no centro, onde flora e fauna diversas conversam em um canto de preservação do Mato Grosso. Sinop também faz parte da Região Turística Portal do Agronegócio, junto às vizinhas Sorriso e Lucas do Rio Verde.

A 140km de Sorriso, no Distrito da Boa Esperança, está a Unidade de Conservação do Salto Magessi, uma cachoeira proveniente do Rio Teles Pires, que nasce no Mato Grosso e segue rumo ao Rio Tapajós, no Pará.

Seguindo o caminho, surge Lucas do Rio Verde, com dois parques municipais - o dos Buritis e o Ecológico Harri Müller - e com o próprio Rio Verde, onde são comuns a pesca e passeios de barco, jet-ski e caiaque. Um dos cartões postais do município é o Lago Ernani José Machado, que sedia eventos artísticos, culturais e esportivos. Na cidade também acontece, em novembro, o Novemberfest, festa típica com culinária alemã e de outras nacionalidades que deram origem aos costumes locais.

A estrada continua rumo à Nova

QUEM PASSAR POR CUIABÁ, PODE CONHECER MUSEUS DE HISTÓRIA E ARQUEOLOGIA E A ARENA PANTANAL, PALCO DE JOGOS DE FUTEBOL.

Mutum, segunda maior produtora de grãos do Estado, onde o turismo é voltado para os negócios. A cidade trabalha no projeto do Parque Tecnológico, área que será destinada a empresas para o desenvolvimento de tecnologias, trazendo oportunidades de ensino e de eventos sobre o tema.

Mais à frente, ao sul, encontramos Nobres, cidade que ganha notoriedade por sua inevitável comparação com Bonito, no vizinho Mato Grosso do Sul. Entre suas atrações estão a Lagoa Azul ou Aquário Encantado, um aquário natural de águas cristalinas com grande diversidade de peixes, onde turistas fazem mergulho e flutuação; a Lagoa da Araras, de onde é possível contemplar o pôr-do-sol; o Balneário Estivado, que funciona como uma praia particular; e a Gruta Duto do Quebô, um túnel de quase 300 metros com calcários no teto e nas paredes com

Foto: Edson Rodrigues / Sedec-MT / Gcom-MT

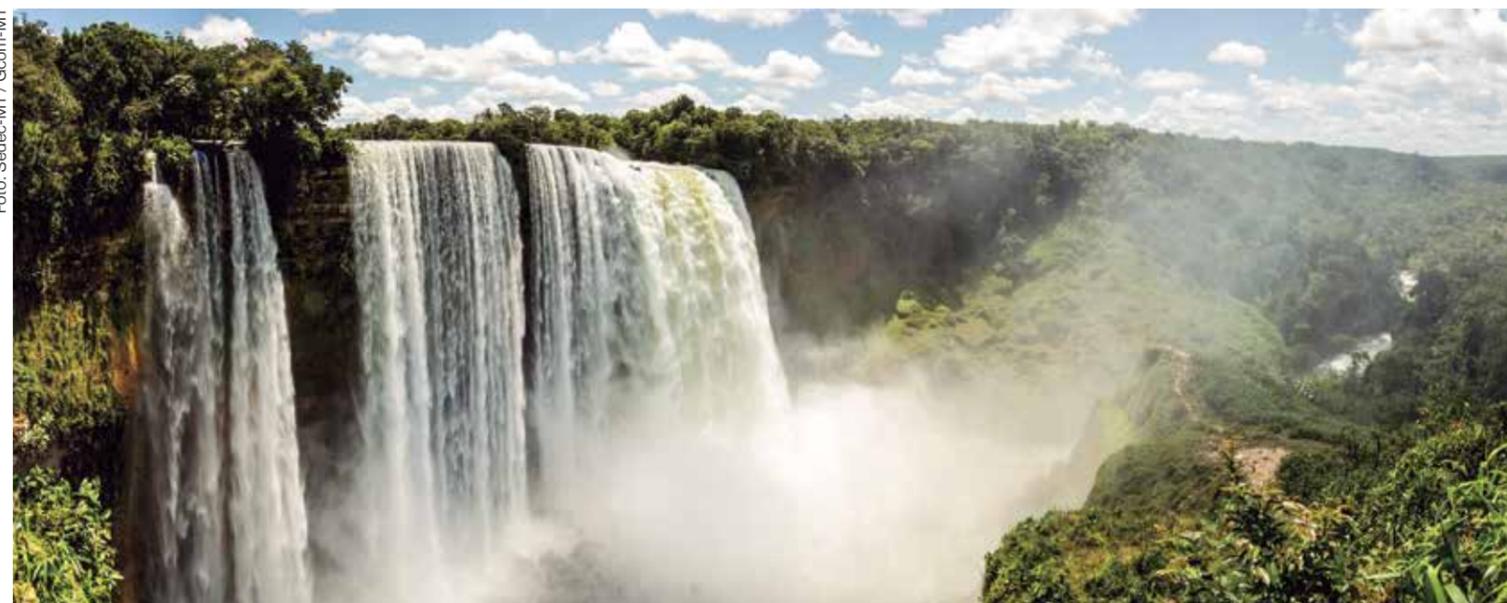


Passeio pela Chapada dos Guimarães impressiona pela beleza natural



Água cristalina da Lagoa Azul ou Aquário Encantado encanta turistas de todo o mundo

Foto: Sedec-MT / Gcom-MT



Salto Utiariti, localizado no município de Campo Novo do Parecis (MT), é mais uma opção de turismo da região

Foto: Sedec-MT / Gcom-MT

opção de boia-cross.

Perto de Nobres, chegamos a Rosário Oeste e o passeio que não pode faltar é a Cachoeira Serra Azul, cuja queda tem 45 metros de altura e uma trilha com 470 degraus de subida e 130 de descida - que vale a pena pelo visual do azul límpido formado pela lagoa. Os mais aventureiros podem até aproveitar a tirolesa de 700 metros do local.

Descemos rumo a Cuiabá, capital do Estado, com diversas igrejas e parques, entre eles o Nacional do Pantanal Matogrossense, o Parque



Foto: José Medeiros / Sedec-MT / Gcom-MT

Véu da Noiva, cachoeira mais famosa da Chapada dos Guimarães, é ponto de parada obrigatório

há paredões, mirantes, cachoeiras (sendo a mais famosa a Véu da Noiva), gastronomia de qualidade e muito contato com a natureza.

Perto do destino final estão os balneários de Juscimeira e Jaciara, no sul do Mato Grosso. Cachoeiras, como a da Fumaça, rafting e rapel são algumas das opções para relaxar. A viagem termina em Rondonópolis, uma das maiores cidades do Estado, onde é possível conhecer igrejas e templos, um horto florestal, e a Cidade de Pedra, um complexo rochoso do Parque Ecológico João Basso que conta com furnas, cachoeiras, grutas e 90 sítios arqueológicos.

OUTRA ATRAÇÃO LOCAL É O FESTIVAL DA PESCA NO MUNICÍPIO DE SORRISO, REALIZADO TODOS OS ANOS NAS ÁGUAS DO TELES PIRES.

Mãe Bonifácia, o Parque Tia Nair e o Parque das Águas Seo Fiote.

De Cuiabá é possível ainda pegar a estrada para a Chapada dos Guimarães, que abriga o parque nacional de mesmo nome. Nele,

Foto: José Medeiros / Sedec-MT / Gcom-MT



Com queda de 45 metros de altura, a cachoeira Serra Azul fica em Rosário Oeste, perto da cidade de Nobres

A GRANDE FAMÍLIA SCANIA

Conheça algumas das empresas que fazem parte da história da Scania e confiam na força e entrega da marca para proporcionar o melhor serviço a seus clientes

TURIS SILVA TRANSPORTES LTDA

Localizada em Porto Alegre (RS), a Turis Silva contabiliza quase 30 anos de atuação no ramo de transporte rodoviário de passageiros. No início, os ônibus da empresa eram destinados ao turismo e disponibilizados para locação para viagens e eventos. Hoje, os veículos fazem fretamento contínuo para empresas e atendem as necessidades dos clientes de toda a região metropolitana de Porto Alegre, serviços que incluem também o atendimento ao aeroporto da cidade. No total, a empresa soma 227 veículos, entre vans, micros e ônibus, dos quais 52 são Scania, todos K 310 4x2. Na foto, Carina, Jaime Silva e Carolina recebem três dos seis novos Scania adquiridos.



Foto: Arquivo Turis Silva

TRANSPORTES ESTRADEIRO

Três novos Scania chegaram para reforçar a frota da Transportes Estradeiro. Especializada em transporte rodoviário, a empresa de Primavera do Leste, em Mato Grosso, atende todo o estado, além de algumas regiões de Goiás e Minas Gerais, com sua frota de 49 veículos e seus modelos Scania Highline R 480 6x4 recém-adquiridos na Rota Oeste Rondonópolis. A foto, registrada na concessionária, marca a entrega dos veículos ao proprietário da Estradeiro, João Carlos Perera, ao centro da imagem, feita pelo Gerente da Filial, Carlos Rodrigues (à esquerda), e o Gerente de Venda de Veículos, Helivan Divino (à direita).



Foto: Arquivo Rota Oeste



Foto: Arquivo Time2Go

TIME2GO

A parceria com a Equipo do Rio de Janeiro já completa três anos. Foi dessa casa Scania que a Time2Go, cliente desde 2016, retirou seus sete novos caminhões, entre os quais estão os modelos P 360 LA 6x2 e R 440 6x2. Os veículos saíram de lá com destino certo: fazer o transporte de container refrigerado com alimentos, atividade que a Time2Go tem orgulho de praticar para atender os clientes de todo o Brasil. Na foto, Nádia Mendes, Gentil Mendes, dono da Time, seu neto Théo Monteiro e o vendedor Nei Gonçalves.



Foto: Arquivo Transportes Matita

TRANSPORTES MATITA

Em setembro deste ano, a Transportes Matita completa 30 anos de mercado. São três décadas fazendo o transporte de vinho, aguardente de cana, álcool, gordura animal e vegetal pelas estradas do Brasil, com segurança e qualidade. Para reforçar esse trabalho, Pedro Luiz Belincanta (foto), proprietário da empresa, localizada em Flores da Cunha, no Rio Grande do Sul, aumentou sua frota e escolheu um novo Scania, no modelo R 440 especial 60 anos Brasdiesel, para dar continuidade ao sucesso de suas operações. A Brasdiesel de Caxias do Sul foi a responsável pela entrega dos veículos à Matita, que também apostou no Seguro Scania para seus caminhões.

ALEXANDRE VELASCO

Alexandre Velasco apostou no desempenho da linha R para reforçar sua frota. A configuração escolhida foi a R 440 LA 6x4, modelo que, além de garantir a maior economia de combustível, também apresenta rentabilidade às operações em todas as estradas e com todos os tipos de carga. Para Velasco, esses benefícios farão a diferença no transporte de milho e soja, feito por sua empresa pelas rodovias do País. Na foto, Alexandre Velasco recebe seu Scania do vendedor da Equipo do Rio de Janeiro, Marcio Reges.



Foto: Arquivo Alexandre Velasco

JL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE DERIVADOS DE MADEIRA

São 10 anos fazendo o transporte de maravalha no Paraná. E para transportar com segurança e qualidade esse produto tão delicado da madeira, a JL Indústria e Comércio de Derivados de Madeira conta com três novos modelos de caminhão Scania: um R 440 6x4 e outros dois nas configurações G 360 4x2 Streamline. Da cidade de Rolândia, onde está a sede da empresa, os Scania saem carregados dessa matéria-prima para os clientes das áreas de avicultura e pecuária atendidos pela JL. Além da aquisição dos novos caminhões, a transportadora optou pelo programa de manutenção para os três veículos e ainda acompanha o desempenho deles por meio dos Serviços Conectados Scania. Na foto, motoristas da empresa com os proprietários da JL, Lucas Emanuel Correia Rocha Zerbini e Alexandre Gonçalves da Silva; o vendedor Douglas Bego; e o master driver Ronei Adriano Assunção da P. B. Lopes Londrina.



Foto: Arquivo P. B. Lopes

NA ROTA DA INOVAÇÃO

Léo de Castro

A indústria brasileira vive uma janela de oportunidades após 30 anos de acelerada desindustrialização. O setor de transformação – que envolve produtos de maior valor agregado – chegou a representar 34% do PIB na década de 80, mas amargou 11% de participação na economia no último ano. Diante da crise internacional que impactou nossa indústria, ainda muito atrelada às commodities, o Brasil se viu diante de um debate sobre modernização e fortalecimento do setor industrial.

A discussão sobre reformas que ampliem nossa competitividade e melhorem o ambiente de negócios no País surge ao mesmo tempo em que o mercado interno dá sinais cada vez mais claros de recuperação. Após quatro anos de queda, a produção de automóveis, por exemplo, teve

crescimento de 25,2% em 2017, acumulando alta de 9,2% nas vendas do setor, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

A comercialização de automóveis nos primeiros quatro meses deste ano já representa um avanço de 21,3% em relação ao mesmo período de 2017, aquecendo a produção nas maiores indústrias do País. Além disso, dados da Anfavea apontam redução de 15 pontos percentuais no nível de ociosidade de algumas fábricas, ainda que cerca de 1,6 mil trabalhadores continuem em programas de jornada reduzida ou layoffs.

Este ciclo de recuperação abre espaço para novas oportunidades na cadeia produtiva. A indústria de autopeças vem operando a pleno vapor para atender a demanda crescente: reportagem do Valor Econômico revelou que, no início

deste ano, uma multinacional manteve veículos parados no pátio à espera de componentes. A entrada de novas fornecedoras ou a ampliação da produtividade das fábricas vai gerar uma cadeia produtiva mais ágil e competitiva.

Ciente da importância de uma indústria automobilística mais inovadora e produtiva, o Governo Federal deve anunciar a criação do Rota 2030, em substituição ao Inovar Auto, encerrado ano passado. Uma das contrapartidas para a participação no programa será o investimento anual de R\$ 5 bilhões em pesquisa e desenvolvimento, medida que corrobora o Mapa Estratégico da Indústria 2018-2022, lançado pela CNI.

Há um horizonte de possibilidades para a indústria automobilística brasileira se aplicarmos os conceitos da chamada Indústria 4.0, como realidade aumentada, machine learning e big data – exemplos já realizados no País que trouxeram melhoria de processos e, conseqüentemente, ganho de produtividade. Se nosso desejo é que o Brasil cresça com robustez, é preciso fazer o setor industrial trilhar rota da inovação.

Léo de Castro é presidente do Sistema Findes – Federação das Indústrias do Estado do Espírito Santo e vice-presidente eleito da CNI. Graduado em Administração pela Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes), pós-graduado em Administração e Marketing pela Fundação Getúlio Vargas/SP, e mestre em Administração pela Universidade de Brasília (UnB). Atua como diretor da Fibrasa e conselheiro das empresas VTO Polos Empresariais, Nazca Advisors e Econservation Estudos Ambientais. O presidente eleito para a gestão 2017-2020 já ocupou a presidência da Associação dos Empresários da Serra (2003-2005); do Sindicato da indústria de material plástico do Espírito Santo – Sindiplast-ES (2009-2012); foi vice-presidente do Espírito Santo em Ação (2013-2016); diretor (2011-2014) e vice-presidente (2014-2017) da Federação das Indústrias; e representa o Espírito Santo como conselheiro na Confederação Nacional da Indústria (CNI) desde 2014.

Foto: Divulgação Findes

CASAS SCANIA

VEÍCULOS E SERVIÇOS

ACRE

Rio Branco (Posto de Serviço)
Rovema - Tel. + 55 (68) 3221-6433
rovema@riobranco.com.br

ALAGOAS

Rio Largo (Filial)
Movesa Trux - Tel. + 55 (82) 2126-9100
movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS

Manaus (Matriz)
Supermac - Tel. + 55 (92) 2101-4043
supermac@supermac-am.com.br

AMAPÁ

Macapá (Loja de Peça)
Itaipu Norte - Tel. +55 (96)
3251-5922 / (96) 3251-5922
itaipunorte@itaipunorte.com.br

BAHIA

Salvador (Matriz)
Movesa - Tel. + 55 (71) 2103-9100
movesa.salvador@movesa.com.br

Barreiras (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (77) 3611-4831
movesa.barreiras@movesa.com.br

Feira de Santana (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (75) 3321-9100
movesa.feira@movesa.com.br

Teixeira de Freitas (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (73) 3311-3900
consolteixeira@movesa.com.br

Vitória da Conquista (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (77) 4009-9100
movesa.teixeira@movesa.com.br

CEARÁ

Fortaleza (Matriz)
Conterrânea - Tel. + 55 (85)
3307-2222 / 2211
gilbertoparaiso@redecarmais.com.br

DISTRITO FEDERAL

Brasília (Matriz)
Varela - Tel. + 55 (61) 2104-5000
robson.coelho@varellaveiculos.com.br

ESPIRITO SANTO

Viana (Matriz)
Venac - Tel. + 55 (27) 2123-7900
venac@venac.com.br

Linhares (Posto de Serviço)

Venac - Tel. + 55 (27) 3264-8700
venac@venac.com.br

GOIÁS

Aparecida de Goiânia (Matriz)
Varela - Tel. + 55 (62) 4006-4000
luiz.maia@varellapesados.com.br

Rio Verde (Filial)

Varela - Tel. + 55 (64) 3611-5500
jeovani.antonio@varellapesados.com.br

MARANHÃO

São Luis (Matriz)
Alpha - Tel. + 55 (98) 3214-1919
alpha.slz@alphamaquinas.com.br

Balsas (Filial)

Alpha - Tel. + 55 (99) 3542-9494
alpha.blz@alphamaquinas.com.br

Imperatriz (Filial)

Alpha - Tel. + 55 (99) 3529-9400
alpha.imp@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

Cuiabá (Matriz)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3611-5000
cuiaba@rotaoeste.com.br

Rondonópolis (Filial)

Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3411-5555
rondonopolis@rotaoeste.com.br

Sinop (Filial)

Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3511-1500
sinop@rotaoeste.com.br

Lucas do Rio Verde (Posto de Serviço)

Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3549-7200
lucas.rota@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3326-5080
pbll@sercomtel.com.br

Dourados (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3424-0015
pbll@sercomtel.com.br

Ladário (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3234-6400
pbll@sercomtel.com.br

MINAS GERAIS

Pouso Alegre (Filial)
Codema - Tel. + 55 (35) 2102-5600
codema.pousoalegre2@scania.com

Governador Valadares (Filial)

Covepe - Tel. + 55 (31) 2101-9700
covepe.gv@covepe.com.br

Muriae (Matriz)

Covepe - Tel. + 55 (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br

Uberlândia (Filial)

Escandinávia - Tel. + 55 (34) 3233-8000
escandinavia.udj@escandinavia.com.br

Contagem - Inconfidentes (Reformadora)

Itaipu - Tel. + 55 (31) 3398-0440
itaipuin@itaipumg.com.br

Contagem (Matriz)

Itaipu - Tel. + 55 (31) 3399-1000
itaipu@itaipumg.com.br

Matias Barbosa (Filial)

Itaipu - Tel. + 55 (32) 3273-8639
itaipumb@itaipumg.com.br

Montes Claros (Filial)

Itaipu - Tel. + 55 (38) 3213-2200
itaipumc@itaipumg.com.br

Patos de Minas (Loja de Peça)

Itaipu - Tel. + 55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br

Perdões (Loja de Peça)

Itaipu - Tel. + 55 (35) 3864-4806

PARÁ

Marabá (Filial)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (94) 2103-8050
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Marituba (Matriz)

Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Paragominas (Loja de Peça)

Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 3738-1684
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Novo Progresso (Posto de Serviço)

Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2237
anderson.wagner@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

Campina Grande (Filial)
Movesa Trux - Tel. + 55 (83) 2102-9100
movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ

Campo Mourão (Posto de Serviço)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3518-0123
pbll@sercomtel.com.br

Londrina (Matriz)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (43) 4009-0780
pbll@sercomtel.com.br

Maringá (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3228-5757
pbll@sercomtel.com.br

São José dos Pinhais (Matriz)

Battistella - Tel. + 55 (41) 3299-7200
sjpinhais@battistella.com.br

Cascavel (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (45) 3333-2300
cascavel@battistella.com.br

Guarapuava (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3629-7100
guarapuava@battistella.com.br

Pato Branco (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (46) 3220-8400
patobranco@battistella.com.br

Ponta Grossa (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3239-6600

pontagrossa@battistella.com.br
União da Vitória (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (42) 3524-6675
unioadavitoria@battistella.com.br

PERNAMBUCO

Jaboatão dos Guararapes (Matriz)
Movesa Trux - Tel. + 55 (81) 2101-9100
administracao.recife@movesa.com.br

PIAUÍ

Teresina (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (86) 3220-6700
alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

Rio de Janeiro (Matriz)
Equipo - Tel. + 55 (21) 3452-9600
equipo@equiporj.com.br

Barra Mansa (Posto de Serviço)

Equipo - Tel. + 55 (24) 3348-3332
equipo.bm@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

Mossoró (Posto de Serviço)
Conterrânea - Tel. + 55 (84) 3422-2400
albertorocha@redecarmais.com.br

Macaíba (Filial)

Conterrânea - Tel. + 55 (84) 3343-7000
signey@redecarmais.com.br

RIO GRANDE DO SUL

Eldorado do Sul (Matriz)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3481-5050
suvesa.eldorado@scania.com

Pelotas (Filial)

Suvesa - Tel. + 55 (53) 3274-3535
suvesa.pelotas@scania.com

Portão (Filial)

Suvesa - Tel. + 55 (51) 3562-8200
suvesa.portao@scania.com

Santa Maria (Posto de Serviço)

Suvesa - Tel. + 55 (55) 3211-1909
suvesa.santamaria@scania.com

Três Cachoeiras (Posto de Serviço)

Suvesa - Tel. + 55 (51) 3667-1030
trescachoeiras@scania.com

Caxias do Sul (Matriz)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3238-0900
brasdiezel@brasdiezel.com.br

Ijuí (Filial)

Brasdiezel - Tel. + 55 (55) 3331-0500
iju@brasdiezel.com.br

Lajeado (Filial)

Brasdiezel - Tel. + 55 (51) 3714-7700
lajeado@brasdiezel.com.br

Garibaldi (Posto de Serviço)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3463-8800
garibaldi@brasdiezel.com.br

Vacaria (Filial)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3511-1433
vacaria@brasdiezel.com.br

RONDÔNIA

Porto Velho (Matriz)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3222-2766
rovema@rovema.com.br

Ji-Paraná (Filial)

Rovema - Tel. + 55 (69) 3421-5696
rovemaji-parana@rovema.com.br

Vilhena (Filial)

Rovema - Tel. + 55 (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.com.br

RORAIMA

Boa Vista (Posto de Serviço)
Supermac - Tel. + 55 (95) 3198-3400
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA

Palmitos (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3199-5365
palmitos@scania.com

Piçarras (Matriz)

Mevepi - Tel. + 55 (47) 3267-7200
mevepi@mevepi.com.br

Itajaí (Filial)

Mevale - Tel. + 55 (47) 3341-0800
mevale@mevepi.com.br

Joinville (Filial)

Meville - Tel. + 55 (47) 3451-0300
meville@mevepi.com.br

Rio do Sul (Posto de Serviço)

Mevesul - Tel. + 55 (47) 3520-3500
mevesul@mevepi.com.br

Biguaçu (Matriz)

Cavese - Tel. + 55 (48) 3279-7500
biguacu@scania.com

Concórdia (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (49) 3904-5000
concordia@scania.com

Cordilheira Alta (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (49) 3258-6100
cordilheira@scania.com

Lages (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (49) 3221-3411
lages@scania.com

Tubarão (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (48) 3631-6200
tubarao@scania.com

Videira (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (49) 3531-3211
videira@scania.com

SÃO PAULO

Guarulhos (Matriz)
Codema - Tel. + 55 (11) 2199-5000
codema.guarulhos@scania.com

Caçapava (Filial)

Codema - Tel. + 55 (12) 3653-1611
codema.cacapava@scania.com

Jundiaí (Filial)

Codema - Tel. + 55 (11) 2136-8750
codema.jundiai@scania.com

Registro (Filial)

Codema - Tel. + 55 (13) 3821-6711
codema.registro@scania.com

Santos (Filial)

Codema - Tel. + 55 (13) 2102-2980
codema.santos@scania.com

São Bernardo do Campo (Filial)

Codema - Tel. + 55 (11) 2176-0000
codema.sacbernardo@scania.com

Sorocaba (Filial)

Codema - Tel. + 55 (15) 2102-7850
codema.sorocaba2@scania.com

Sumaré (Matriz)

Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3854-8900
quintaroda@quintaroda.com.br

Araçatuba (Filial)

Quinta Roda - Tel. + 55 (18) 3631-1010
qroda.ata@quintaroda.com.br

Bauru (Filial)

Quinta Roda - Tel



VAMOS FALAR DE RENTABILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO?

ONDE O MUNDO VÊ CAMINHÃO, NÓS ENXERGAMOS SOLUÇÕES INTELIGENTES, CONECTADAS E SUSTENTÁVEIS.



SOLUÇÕES SCANIA

Motorizações mais potentes e econômicas, serviços conectados de gerenciamento, planos de manutenção otimizados, suporte ao motorista e tecnologias integradas para oferecer um pacote de soluções customizadas para o seu negócio.



Trânsito seguro: eu faço a diferença.

make.

QUER MELHORAR A PERFORMANCE DA SUA OPERAÇÃO? FALE COM A GENTE: SOLUCOESSCANIA.COM.BR



facebook.com.br/ScaniaBrasil

SCANIA